

# MG

Organo ufficiale di



N.297 - FEBBRAIO 2025 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



POWER X-CHANGE

**TANTE SFIDE,  
UN'UNICA SOLUZIONE.**

UNA BATTERIA  
PER OLTRE 300  
STRUMENTI PER  
CASA E GIARDINO.



300+  
ARTICOLI



Official Tool Expert



Dalla logistica alla disponibilità del prodotto, più approfondite informazioni fra schede tecniche dettagliate e video dimostrativi. Più la qualità del servizio. Condizioni essenziali per essere davvero credibili e convincere un utilizzatore sempre più esigente

## IL PRIMO GRANDE PASSO? CONOSCERE IL CLIENTE

Simone Mattioli, digital marketing specialist AgriEuro  
Margot Masci, press office & digital pr specialist AgriEuro

**I**l commercio elettronico sta cambiando radicalmente il mercato, un tempo legato esclusivamente alla vendita fisica e al rapporto diretto con il rivenditore. Trasferire un'attività così specifica nel contesto digitale richiede strategie ben definite e servizi mirati, poiché vendere online macchinari complessi non è affatto semplice. **Conoscere a fondo il proprio cliente è il primo passo per creare un e-commerce efficace** in un mercato caratterizzato da specifiche necessità e particolari dinamiche d'acquisto.

**LE PRINCIPALI BARRIERE.** Le **macchine agricole e da giardinaggio** sono prodotti tecnicamente complessi, difficili da spiegare e ancor più da

pubblicizzare in un contesto digitale. A differenza di altri settori, l'acquisto di questi articoli non avviene per impulso, ma richiede un **processo di valutazione approfondito**.

La difficoltà principale risiede nel rendere questi prodotti facilmente comprensibili e accessibili online. Un trattorino tagliaerba o un abbacchiatore per olive non sono articoli che si acquistano con leggerezza. Sono prodotti con **specifiche tecniche complesse** che devono essere spiegate chiaramente, anche a chi non è un esperto del settore. Qui entra in gioco l'importanza di **descrizioni dettagliate, video dimostrativi e schede tecniche approfondite**, strumenti indispensabili per facilitare la scelta del cliente.

Inoltre il **costo medio elevato** di questi articoli impone un approccio diverso rispetto ad altri settori e-commerce. Un acquisto di questo tipo non può essere emozionale, ma è sempre **ragionato e ricercato**. Il cliente cerca informazioni, confronta prezzi e caratteristiche e vuole essere certo di scegliere il prodotto più adatto.

**IL RITRATTO.** Per strutturare un e-commerce efficace, è essenziale conoscere le caratteristiche del cliente tipo che acquista online macchinari per giardinaggio e agricoltura. Questo target ha peculiarità uniche che lo distinguono dagli acquirenti di altri settori. Quali?

**1. Ha un'esigenza pratica.** Il cliente-tipo ha un interesse specifico legato al lavoro che svolge o alla passione che coltiva. Può trattarsi di un agricoltore professionista, di un appassionato di giardinaggio o di un hobbista che ama prendersi



cura del proprio spazio verde. Ogni acquisto è motivato da una necessità concreta: prendersi cura delle piante, mantenere in ordine il prato o gestire piccole coltivazioni.

**2. È un cliente attento e consapevole.** Non si lascia guidare dall'impulso. Prima di acquistare un macchinario, analizza in dettaglio le caratteristiche tecniche, confronta i prezzi su diversi siti e legge le recensioni degli altri utenti. Questo comportamento indica un forte interesse verso le informazioni complete e chiare, che diventano decisive nel processo di scelta.

**3. Apprezza promozioni e riconosce la notorietà del brand.** La fiducia è un fattore determinante. Un marchio conosciuto e affidabile rappresenta una garanzia di qualità. Le promozioni, i programmi di fidelizzazione e le iniziative dedicate ai clienti abituali aumentano la probabilità di acquisto.

**4. È prevalentemente un uomo tra i 35 e i 55 anni.** Dal punto di vista demografico, il nostro cliente tipo è un uomo di mezza età, con una buona disponibilità economica. Acquista macchinari dal costo medio-elevato, con un carrello medio di oltre 300 euro. Questo profilo di cliente è disposto a investire in prodotti di qualità, a patto che siano duraturi e funzionali.

**5. È una persona digitalizzata e pragmatica.** Naviga con facilità sul web e non teme di fare acquisti importanti online. Utilizza i motori di ricerca per trovare informazioni, apprezza le pubblicità personalizzate e si affida a recensioni e guide per orientarsi nella scelta del prodotto.

**6. Ha un livello culturale medio/alto.** Le sue capacità di ricerca e confronto indicano un buon livello di istruzione. Questo elemento è cruciale per la strutturazione dei contenuti digitali, che devono essere chiari, specifici ed esaurienti.

**LE GRANDI CHIAVI.** Per soddisfare un cliente così attento e consapevole, è fondamentale offrire un servizio di qualità, che accompagni l'utente lungo tutto il processo di acquisto e oltre.

- **Contenuti digitali:** video dimostrativi, guide all'uso e articoli informativi migliorano l'esperienza d'acquisto e aiutano il cliente a sfruttare al meglio il prodotto.
- **Assistenza pre e post-vendita:** un team di esper-



ti deve essere a disposizione per rispondere alle domande del cliente, guidandolo nella scelta del prodotto più adatto alle sue esigenze.

- **Ricambi e manutenzione:** garantire la disponibilità di pezzi di ricambio originali e offrire supporto per la manutenzione è essenziale per la longevità del prodotto.

- **Spedizioni rapide e sicure:** la logistica deve essere impeccabile, soprattutto per prodotti ingombranti e pesanti. Consegne tempestive e imballaggi sicuri sono elementi che il cliente valuta attentamente.

- **Sistemi di pagamento:** garantire i principali metodi di pagamento nazionali e internazionali è fondamentale per un'esperienza d'acquisto fluida. L'adozione di sistemi certificati e sicuri tutela il cliente e rafforza la fiducia.

Vendere macchine agricole e da giardinaggio online è una sfida che richiede **consapevolezza, conoscenza e programmazione**. Per quanto indispensabile, non basta avere un catalogo ampio: è fondamentale offrire servizi che garantiscano **un'esperienza d'acquisto completa e soddisfacente**.

**Il cliente di questo settore è esigente e approfondisce ogni scelta**, cercando informazioni e valutando tutti gli aspetti prima di procedere all'acquisto. Per questo motivo, è indispensabile puntare su **un servizio post-vendita di qualità**, che accompagni il cliente durante tutto il ciclo di vita del prodotto. La cura dei dettagli, la chiarezza delle informazioni e l'affidabilità del supporto sono gli elementi chiave per costruire una relazione di fiducia duratura con il cliente.

In un settore in cui l'acquisto è raramente impulsivo, **l'assistenza, la personalizzazione e la qualità del servizio** rappresentano i veri fattori distintivi di un e-commerce di successo.